



WEBINAR

Value Services: differenziarsi oltre la commodity nel mercato Gas & Power



Venerdì 23 maggio 11:00 -12:00

ISCRIVITI

Perché oggi è importante parlare di **Value Services**, meglio conosciuti dagli addetti ai lavori come **VAS**? Innanzitutto, dobbiamo sottolineare che una competizione basata sul prezzo non è sostenibile sul lungo periodo: è quindi imperativo consolidare strategie per **differenziarsi in modo sostenibile**. I VAS possono essere la risposta ma pongono una sfida importante ovvero creare un **ecosistema di prodotti e servizi** che apporti **valore** reale per il **cliente** e che lo leghino al brand sul lungo periodo.

Introdurre i Value Services nella propria offerta ha però degli **impatti** sia **operativi** che **economici** che devono essere adeguatamente gestiti a valle di un'attenta pianificazione strategica che preveda, oltre alla scelta dei servizi giusti, la selezione di partner adeguati. Numerosi sono quindi i punti di attenzione per gestire con successo l'introduzione dei Value Service nella propria offerta. Quali sono i principali? Si possono individuare delle best practices? Come gestire al meglio i processi di business? E quali sono le esperienze degli operatori?

Per saperne di più ti aspettiamo in compagnia dei nostri esperti!

Moderatrice



Ilaria Chesini

 TRILANCE



Giuseppe Sbarbaro

 UTILITEAM



Alessandro Foroni

 TRILANCE



Elena Cosenza

 TRILANCE

Agenda

-  Qual è la multiutility del futuro? Tra cross-selling e convergenza settoriale
-  Regolazione e concorrenza: il ruolo della normativa nella realizzazione di un modello di servizio integrato
-  Cosa serve ad una società di vendita per integrare i VAS nella propria offerta?
-  Gestione operativa dei Value Services: dal CRM alla fatturazione
-  VAS: tra marginalità e fidelizzazione del cliente

ISCRIVITI